



APPUNTI GPOI (PIETRO VACCARI)

BENI, BISOGNI E SERVIZI

TEORIA DI BASE

ATTI DI PRODUZIONE

FATTORI PRODUTTIVI

SETTORI ECONOMICI

FUNZIONE DI PRODUZIONE

SISTEMI ECONOMICI

FORME DI MERCATO

UNITA' ORDINALE

LEGGE DELLA DOMANDA

LEGGE DELL'OFFERTA

TIPI DI IMPRESE

AZIENDE

I COSTI E SISTEMI DI PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

PIANIFICAZIONE DI UN PROGETTO

BENI, BISOGNI E SERVIZI

BISOGNO: stato / sensazione di disagio / necessità che va soddisfatto, per soddisfarlo bisogna privarsi di parte del proprio reddito tramite un bene o servizio o del proprio tempo.

CARATTERISTICHE:

- **VARIABILI:** da individuo a individuo e nel tempo.
- **SAZIABILI:** che possono essere soddisfatti.
- **RISORGENTI:** possono ripresentarsi (mangiare).

- **ILLIMITATI**: ce ne sarà sempre uno o più.
- **COMPLEMENTARI**: per essere soddisfatti hanno bisogno di qualcos'altro (ho bisogno di spostarmi ⇒ bene automobile + bene benzina).

CLASSIFICAZIONI:

- **IMPORTANZA**:
 - **PRIMARI**: permettono di rimanere in vita (mangiare).
 - **SECONDARI**: si possono non soddisfare ma possono migliorare la qualità della vita (automobile).
 - **VOLUTUARI**: superflui (appagamento puramente psicologico).
- **TEMPO**:
 - **ATTUALI**: bisogni che ho subito.
 - **FUTURI**: bisogni che non si hanno in questo momento ma che potrò avere in futuro.
- **NUMERO DI SOGGETTI RICEVENTI**:
 - **INDIVIDUALI**: bisogni del singolo.
 - **COLLETTIVI**: bisogni avvertiti da una collettività.

COME VENGONO SODDISFATTI I BISOGNI?

- **BENE**: oggetto tangibile
- **SERVIZIO**: lavoro / prestazione svolta da un 3° idoneo a soddisfare un bisogno

BENE: oggetti o servizi che soddisfano un bisogno

- **ECONOMICI**: per soddisfare il bisogno e ottenere il bene devo privarmi di una parte del reddito.
- **NON ECONOMICI**: non dipende dai soldi (sonno, riflessione...)

CARATTERISTICHE BENI ECONOMICI:

- **UTILE**: idoneo a soddisfare il bisogno che ho.

- **ACCESSIBILE**: il soggetto che ha il bisogno deve potervi accedere.
- **SCARSO / LIMITATO**: ve ne è un certo numero (+ quantità \Rightarrow - valore || - quantità \Rightarrow + valore)

TIPOLOGIE BENI ECONOMICI:

- **DUREVOLI**: beni che durano nel tempo (automobile).
- **NON DUREVOLI**: dopo averli consumati non esistono più (cibo).
- **DI CONSUMO**: li consumi per soddisfare direttamente il bisogno (pane).
- **STRUMENTALI**: servono a produrre qualcosa che soddisfa il bisogno (farina).
- **SUCCEDANEI** o **ALTERNATIVI**: beni diversi tra loro che soddisfano lo stesso bisogno (olio di semi / d'oliva).
- **COMPLEMENTARI**: per soddisfare il bisogno devono essere per forza affiancati ad un altro bene (bene automobile + bene benzina).
-

SERVIZIO: prestazione di un 3° che soddisfa un bisogno

- **PUBBLICI**: offerti dallo stato o da enti pubblici.
- **PRIVATI**: offerti da soggetti o aziende private.

TEORIA DI BASE

OFFERTA: è la quantità di un bene o servizio prodotto in cambio di denaro.

UTILITA': idoneità di un bene o servizio a soddisfare un bisogno.

LEGGE DELL'OFFERTA: a parità di altre condizioni esiste una relazione diretta tra il prezzo di un bene e la quantità dell'offerta: quando il prezzo aumenta la quantità offerta tende ad aumentare, quando il prezzo diminuisce l'offerta tende a diminuire.

IMPRENDITORE \Rightarrow ha lo scopo di massimizzare il profitto \Rightarrow è predisposto a produrre beni che lo fanno guadagnare di più.

LIVELLO TECNOLOGICO: l'aumento delle tecnologie di produzione rende l'industria più efficiente aumenta la produzione e diminuisce i costi.

All'aumentare del prezzo \Rightarrow

- offerta aumenta se:
 - aumenta il livello tecnologico.
 - diminuisce il prezzo di produzione.
- offerta diminuisce se:
 - cala il livello tecnologico.
 - aumenta il prezzo di produzione.

MACRO ECONOMIE (mercato globale): somma delle curve di tutti i singoli produttori.

MERCATO: luogo dove si incontrano tutti gli operatori economici, ha il ruolo di mettere a contatto produttori e acquirenti.

PRODUZIONE: attività diretta a creare valore aggiunto (pane €€ > farina €), combina vari fattori produttivi (capitale, forza lavoro, macchine...) per ottenere un prodotto.

ATTI DI PRODUZIONE

- Trasformazioni materiale: classica produzione.
- Trasformazioni nello spazio: trasferire da un luogo all'altro.
- Trasformazioni nel tempo: esempio vino (vendita in un momento successivo).
- Prestazione di servizi: vendita di servizi particolari che non sono beni materiali (avvocati, catering...).

FATTORI PRODUTTIVI

- **Risorse naturali** (T): 1) Luogo della sede, 2) Materie prime, 3) Clima.
- **Lavoro** (L): attività umana.
- **Capitale** (K): i beni usati per la produzione (macchinari e fabbriche).
- **Capitale finanziario**: soldi.
 - Fissi: riutilizzati per tanto tempo.

- Circolanti: si rinnovano nel tempo (soldi e magazzino).
- **Organizzazione**: decisioni dell'imprenditore.

SETTORI ECONOMICI

- **1° SETTORE: AGRICOLO E MATERIE PRIME.**
- **2° SETTORE: INDUSTRIA E TRASFORMAZIONE DELLE MATERIE PRIME.**
- **3° SETTORE: SERVIZI.**

ENTI LOCALI: province e comuni.

ENTI TERRITORIALI: regioni.

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE: scuole, università, autostrade.

FUNZIONE DI PRODUZIONE

L'output dipende da quanti fattori produttivi ci sono: Y = quantità prodotta, X_1, X_2, X_3 = quantità fattori produttivi, $OUTPUT = Y = F(X_1, X_2, X_3)$.

Coefficiente di produzione: quantità di un bene per ottenere un prodotto:

- **Fissi**: quantità sempre fisse che non cambiano nel tempo.
- **Variabili**: la stessa quantità può essere prodotta da diverse combinazioni di bene (sostituibilità tra fattori produttivi).

PRODUTTIVITA' MARGINALE: quantità addizionale ottenuta aggiungendo un fattore produttivo.

- Produttività marginale media dei fattori produttivi: media di resa per fattore produttivo.
- Produttività marginale globale: mira a capire qual è il fattore più produttivo.

Il prodotto totale, quando aggiungo un fattore produttivo aumenterà in misura non proporzionale.

SISTEMI ECONOMICI

- **SISTEMA LIBERISTA**: lo stato non interviene in nessun modo nella sua economia.
- **SISTEMA COLLETTIVISTA** o AD ECONOMIA RAMIFICATA (es. regimi totalitari):

- STATO: controlla tutte le aziende e imprese del paese, garantisce lavoro e sanità a tutti.
- PROBLEMI: appiattimento produttivo, condizioni di vita basse, offerta limitata, limitazione libertà personale
- SISTEMA DI ECONOMIA MISTA (unione dei 2 sistemi):
 - STATO: crea beni e servizi a prezzi più bassi di quelli prodotti dai privati, tutela i cittadini, ha iniziative economiche (dazi, regola scambi), cerca di organizzare i momenti di troppa espansione e recessione economica aiutando aziende e cittadini e permette la creazione e gestione di aziende private.

FORME DI MERCATO

- A SECONDA DELL'AMPIEZZA / AREA / DIMENSIONE:
 - MONDIALE / NAZIONALE / LOCALE.
- A SECONDA DELLA DESTINAZIONE DELLA MERCE:
 - ALL'INGROSSO / AL DETTAGLIO.
- A SECONDA DELLA FORMA / REGIME DEL MERCATO:
 - CONCORRENZA PERFETTA: tante aziende producono tutte lo stesso bene e il prezzo è regolato dal mercato.
 - CONCORRENZA MONOPOLISTICA: tante aziende con beni differenti e i prezzi sono decisi dagli imprenditori.
 - OLIGOPOLIO: poche aziende con beni differenti e i prezzi sono decisi dagli imprenditori.
 - MONOPOLIO: 1 azienda, 1 prodotto e prezzo deciso dall'imprenditore.

UNITA' ORDINALE

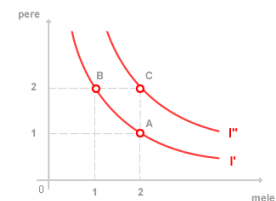
ECONOMIA POLITICA: scienza che studia i comportamenti dei soggetti economici.

TEORIA DI PARETO: l'utilità è la misurazione di quanto un bene soddisfa un bisogno e non può essere misurata, si può solo misurare la scelta a base del consumatore.

CONSUMATORE \Rightarrow ORDINE DELLE PREFERENZE \Rightarrow PANIERI (insieme di tanti punti nello SPAZIO DEL CONSUMO) \Rightarrow sono suscettibili alle preferenze e hanno proprietà transitiva

PANIERI: Un paniere è un insieme di beni, ognuno dei quali è associato ad una determinata quantità. Ad esempio, il paniere A è composto da 2 litri di latte e 1 chilo di pane, mentre il paniere B è composto da 1 litro di latte e tre chili di pane. Sia il paniere A che il paniere B contengono i medesimi beni, il pane e il latte, ciò che cambia è la quantità di ognuno di essi.

CURVA DELL'INDIFFERENZA: Le curve di indifferenza mostrano sul piano cartesiano le combinazioni di due beni economici con medesimo livello di utilità. Ad esempio, per una persona consumare 2 mele e 1 pera (scelta A) ha la medesima utilità che consumare 1 mela e 2 pere (scelta B). Entrambe le combinazioni di scelta (A e B) forniscono al consumatore il medesimo livello di utilità (soggettiva) sulla curva di indifferenza I'.



UNITA' ORDINALE: è una nozione di utilità in cui i panieri dei beni sono disposti su una scala ordinale senza essere associati ad alcuna grandezza assoluta. Con l'utilità ordinale gli economisti abbandonano il tentativo di misurare l'utilità (utilità cardinale). Nell'utilità ordinale ciò che conta è soltanto l'ordine delle scelte. Non è quindi possibile sommare in modo aritmetico le utilità individuali. È invece possibile confrontare l'utilità delle scelte di consumo su diversi panieri di beni. Ad esempio, un consumatore preferisce il paniere A al paniere B senza quantificare in termini assoluti tale preferenza.

LEGGE DELLA DOMANDA

Domanda di un consumatore: quantità di un bene acquistato da un consumatore in corrispondenza di un determinato prezzo.

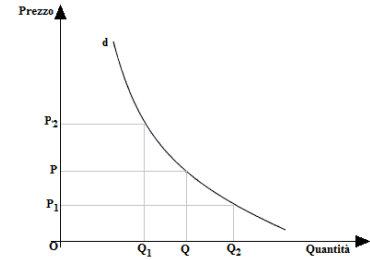
LEGGE DELLA DOMANDA: A parità di tutte le condizioni esiste una relazione inversa tra il prezzo di un bene e la quantità domandata di questo bene da un consumatore (prezzo aumenta \Rightarrow quantità richiesta diminuisce, quantità richiesta aumenta \Rightarrow prezzo diminuisce)

Altri fattori che influenzano la domanda: reddito del consumatore, gusti, suggerimenti dalla moda, prezzo altri beni.

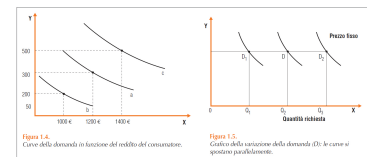
Affinché la legge della domanda possa ritenersi valida dobbiamo ipotizzare che queste **variabili** siano **ininfluenti**.

La domanda è influenzata anche da altre **variabili**:

- **Reddito:** c'è una relazione diretta tra reddito del consumatore e domanda (più è alto il mio reddito più io sono disposto ad acquistare quantità di un bene);
- **Gusti del consumatore \ mode \ pubblicità:** c'è sempre una relazione diretta (più mi piace \ sono spinto a comprare un bene più ne comprerò a prescindere dal mio reddito);
- **Prezzo di altri beni:**
 - **Beni succedanei:** beni alternativi, che soddisfano lo stesso bisogno (es. burro \ margarina, olio di semi \ olio d'oliva), esiste una relazione diretta tra il prezzo del bene succedaneo e la quantità domandata del bene (aumenta il bene del prezzo succedaneo \Rightarrow aumenta la domanda del bene principale);
 - **Beni complementari:** beni che devono essere utilizzati insieme al bene principale (b.p.= automobile, b.c = benzina), esiste una relazione inversa tra il prezzo del bene complementare e la domanda del bene



(Curva della domanda in assenza di variabili)



principale (aumenta il prezzo della benzina \Rightarrow diminuisce la richiesta dell'auto).

DOMANDA DI MERCATO: è data dalla somma di tutte le domande individuali di tutti i consumatori.

Conoscendo quindi le domande di tutti i singoli consumatori, per conoscere la domanda di mercato si devono sommare per ogni livello di prezzo le quantità domandate da ogni consumatore.

LEGGE DELL'OFFERTA

Offerta: quantità di un bene o servizio prodotto da un'impresa in corrispondenza di un determinato prezzo.

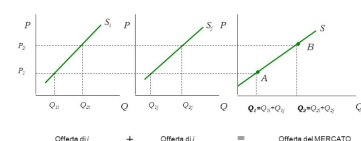
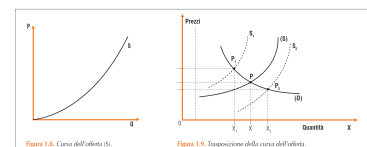
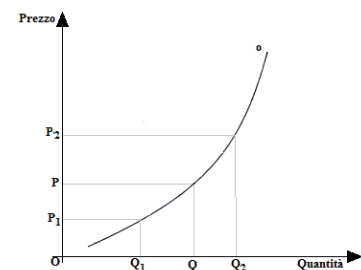
LEGGE DELL'OFFERTA: se considero solo il prezzo del bene e ipotizziamo costanti gli altri fattori che influenzano l'offerta esiste una relazione diretta tra il prezzo del bene e la quantità offerta dall'impresa.

Abbiamo un'eccezione quando siamo in presenza di un'economia di scala.

ECONOMIE DI SCALA: benefici che l'imprenditore può trarre da una grande produzione (aumenta produzione \Rightarrow risparmio di costi \Rightarrow prodotti ad un prezzo minore).

L'offerta è influenzata anche da altre **variabili**:

- **Livello tecnologico:** a parità delle altre condizioni, l'offerta di un bene ha una relazione diretta con il livello tecnologico (aumento liv. tecnologico \Rightarrow diminuzione costo produttivo \Rightarrow aumenta l'offerta);
- **Prezzo dei beni succedanei:** a parità delle altre condizioni l'offerta di un bene è in relazione inversa rispetto al prezzo dei beni succedanei



(aumenta il prezzo dei beni succedanei \Rightarrow offro più i beni succedanei e diminuisce l'offerta del bene principale).

OFFERTA DI MERCATO: è data dalla somma dell'offerta di tutti i produttori di quel bene.

(Curva dell'offerta in assenza di variabili)

TIPI DI IMPRESE

- Private e pubbliche:
 - **PRIVATE:** gestite da imprenditori privati.
 - **PUBBLICHE:** controllate dallo stato o da enti pubblici.
- Individuali o collettive:
 - **INDIVIDUALI:** singolo imprenditore.
 - **COLLETTIVE:** sorge dopo un contratto tra più persone.
- Gruppo di imprese o HOLDING:
 - **GRUPPO DI IMPRESE:** gruppo che opera tutto sotto le regole della holding.
 - **HOLDING:** azienda “madre” che ha azioni più elevate degli altri azionisti nelle singole imprese sottostanti e che quindi le controlla.

AZIENDE

Enti o organizzazioni private che offrono beni e servizi in cambio di denaro / complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per lo svolgimento delle sue attività.

COMPONENTI FONDAMENTALI:

1. **IMPRENDITORE:** colui che svolge professionalmente un'attività economica ai fini di produrre beni o servizi
2. **IMPRESA:** attività svolta dall'imprenditore.
3. **AZIENDA:** insieme di elementi che permette lo svolgimento delle attività.
 - **BENI MOBILI:** impianti, attrezzature, mezzi...

- BENI IMMOBILI: magazzino, negozio...
- ELEMENTI IMMATERIALI: crediti, debiti, software...
- LAVORATORI: personale che deve essere coordinato per massimizzare i profitti e minimizzare i costi.

TIPOLOGIE DI AZIENDE:

- **INDUSTRIALE**: trasforma materie prime in prodotti finiti (fabbrica).
- **SERVIZI**: fornisce servizi e non beni fisici (trasporto).
- **COMMERCIALE**: acquistano una merce e la rivendono (supermercato).

ORGANIZZAZIONE: serve a combinare i fattori produttivi per produrre un bene / servizio.

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE: si intende quella disciplina che stabilisce le funzioni da svolgere all'interno di un'azienda e studia la predisposizione e le combinazioni economicamente più convenienti dei fattori produttivi di cui dispone l'azienda (obbiettivo = raggiungere l'obbiettivo con la maggiore efficienza possibile).

FUNZIONE AZIENDALE: insieme di attività finalizzate al raggiungimento di obbiettivi comuni e che riguardano lo stesso oggetto operativo.

- **PRIMARIE**: quelle che in qualche misura realizzano l'oggetto per il quale svolgiamo l'attività di impresa.
 - **PRODUZIONE**: è l'attività o l'insieme di attività aziendali finalizzate a realizzare il processo di trasformazione dei beni che avvengono all'interno dell'impresa.
 - **VENDITE**: è l'attività o l'insieme di attività che si occupa di tutti i problemi connessi alla commercializzazione e distribuzione del bene che l'azienda produce.
 - **MARKETING**: è rappresentata da tutte le attività che studiano il mercato di riferimento per comprendere le preferenze dei consumatori e che determinano quali saranno le strategie di vendita più adatte a questi mercati (orienta tutte le decisioni produttive prese all'interno dell'azienda al fine di incrementare le vendite).

- **LOGISTICA**: è l'attività o l'insieme di attività che collega tra di loro le varie fasi della gestione (acquisizione ⇒ processo di trasformazione ⇒ vendita) (movimentazione e spostamento fisico di merci, materie prime...).
- **IN ENTRATA**: è la logistica che si occupa dello spostamento che avviene all'interno della mia azienda (ho realizzato il prodotto ⇒ lo sposto nello stoccaggio).
- **IN USCITA**: distribuzione ai clienti (consegna fisica del bene).
- **SUPPORTO**:
 - **APPROVIGIONAMENTI**: chi si occupa delle operazioni che permettono all'azienda di procurarsi i beni necessari alla produzione.
 - **PERSONALE**: chi si occupa di tutto ciò che riguarda il personale dipendente (reclutamento, formazione, contratti di assunzione).
 - **RICERCA E SVILUPPO**: chi si occupa di curare la progettazione e lo sviluppo di nuovi prodotti o idee che permettano di sviluppare e migliorare il prodotto.
- **INFRASTRUTTURALI**:
 - **DIREZIONE GENERALE**: spetta decidere le strategie aziendali (obiettivi medio-lungo periodo).
 - **CONTABILITA' E BILANCIO**: raccolta ed elaborazione dei dati contabili.
 - **FINANZA**: coloro che si dedicano alla raccolta dei mezzi finanziari che servono alla azienda per svolgere la sua attività.
 - **CONTROLLO DI GESTIONE**: programma e controlla i dati e il rispetto dei programmi di produzione.
- **ORGANI DELL'AZIENDA**: si intende una o più persone a cui è affidata l'esecuzione delle funzioni aziendali (gli sono concessi determinati poteri e le relative responsabilità):
 - **ORGANO VOLITIVO O DECISIONALE** (vertice strategico): è quell'organo dotato dei massimi poteri decisionali, decide obiettivi e

strategie da utilizzare (CEO, amministratori).

- **ORGANI DIRETTIVI**: sono gli organi dotati da poteri decisionali conferiti dal vertice strategico responsabili di ogni funzione (manager) .
 - **PROJECT MANAGER**: manager di un singolo progetto, devono prendere le decisioni relative alle scelte tattiche di gestione, ma sottostare a quelle dell'organo decisionale (scelta fornitore, scelta personale adeguato, scelta processi migliori).
 - **PRODUCT MANAGER**: manager responsabile per la strategia e sviluppo di un singolo prodotto (si occupa di tutto quello che riguarda la strategia, pianificazione e vendita di un prodotto).
 - La differenza tra PRM e PJM manager è che il PRM si occupa del singolo prodotto (studio, strategia e produzione del singolo bene), il PJM supervisiona e gestisce tutto il progetto (esecuzione e ottimizzazione del piano).
- **ORGANI ESECUTIVI**: formato dai dipendenti e dai lavoratori, eseguono materialmente e si occupano della gestione del prodotto (nessun potere decisionale).

CATENA DEL VALORE: Modello che descrive la struttura di un'organizzazione (attività / azienda) come un insieme limitato di processi ordinati (9 processi, 5 primari e 4 di supporto):

PRIMARI:

1. LOGISTICA IN INGRESSO: ricevere e accogliere le materie prime.
2. ATTIVITA' CARATTERISTICA O OPERATIVA: produzione bene o servizio
3. LOGISTICA IN USCITA: trasporto bene sul mercato
4. MARKETING ALLE VENDITE E PRODUZIONE.
5. ASSISTENZA TECNICA CLIENTI.

Di **SUPPORTO** ai primari (non contribuiscono direttamente alla produzione ma sono necessari):

1. PROCESSI DI APPROVIGIONAMENTO: fa arrivare alla logistica in ingresso i miei beni.

2. GESTIONE DELLE RISORSE UMANE: tutto ciò che riguarda il personale.
3. RICERCA E SVILUPPO: mira a migliorare il prodotto.
4. ATTIVITA' INFRASTRUTTURALI: insieme di tutte le attività di supporto e non di produzione (es. amministrazione).

I COSTI E SISTEMI DI PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

CLASSIFICAZIONE OBIETTIVI:

- A BREVE termine (es. 1 anno).
- A LUNGO termine (es. 3-5 anni)

Serve creare una pianificazione strategica per gestire l'azienda, ovvero disporre tutti i beni che serviranno nel tempo per soddisfare la pianificazione (attività che investe TUTTI gli addetti e gli impiegati).

BUDJET: documento che permette di organizzare e perseguire annualmente l'obiettivo, determina quali e quanti investimenti saranno fatti nell'anno successivo e quanto si produrrà. Inoltre permette di effettuare dei controlli mediante i **REPORT**, cioè misurazioni numeriche ottenute dal rapporto di analisi periodiche sui budget

TIPI DI BUDJET:

- **ECONOMICO**: progettazione orientata alla produzione e vendita dell'anno successivo (RICAVI / COSTI).
- **INVESTIMENTI**: progettazione orientata all'acquisizione di beni strumentali o al disuso di beni vecchi.
- **FINANZIAMENTI**: progettazione orientata ai finanziamenti bancari (fonti esterne) / soldi in possesso (fonti interne) / obbligazioni (prestiti dal pubblico).

PROCESSO DI PIANIFICAZIONE STRATEGICA:

1. ANALISI DEL MERCATO: saturo / possibilità.
2. ANALISI INTERNA "SWOT" (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats): capire i punti di forza / debolezza.
3. DEFINIZIONE OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE: può essere fatto per tutta l'azienda o anche solo per alcune funzioni.

4. DEFINIZIONE STRATEGIA PER IL PRAGGIUNGIMENTO DEGLI OBBIETTIVI.
5. BUDJET.
6. APPROVAZIONE ED ESECUZIONE DEL PIANO.

CLASSIFICAZIONE DEI COSTI:

- COSTI FISSI: non variano al variare della quantità prodotta (affitto, stipendi amministrativi, macchine).
- COSTI VARIABILI: aumentano all'aumentare della produzione (materiale, mano d'opera diretta).
- COSTI TOTALI = C.FISSI + C.VARIABILI.
- DIRETTI: direttamente attribuibili ad un prodotto / progetto (materie per la produzione di 1 singolo prodotto).
- INDIRETTI: sostenuti per la realizzazione di più prodotti.

PIANIFICAZIONE DI UN PROGETTO

WBS (Work Breakdown Structure):

- E' uno strumento che consente di rappresentare graficamente la scomposizione del lavoro su base gerarchica (ordine alto \Rightarrow basso) ed è un diagramma ad albero la cui radice rappresenta il progetto nel suo complesso = obbiettivo da perseguire.
- E' una convenzione che offre vantaggi ottimizzativi:
 - Divide un progetto in fasi più piccole.
 - Minore dispersione dei costi.
 - Aiuta ad orientarsi all'interno dell'attività.
 - funziona come base di comunicazione con i vari settori della produzione.
 - può essere utilizzato per capire se c'è necessità di altri piani organizzativi.
- E' strutturato per: - compiti / funzioni (compiti nella produzione), - tempo (tempo di svolgimento compiti), - oggetti (unire più oggetti).
- REALIZZAZIONE:
 1. RADICE: lavoro nel suo complesso.

2. Suddivisione del PROGETTO in parti.
 3. Suddivisione della PARTE in elementi più dettagliati.
 4. Suddivisione degli ultimi elementi da realizzare (Work Packages)
- **ESEMPIO:**
 1. Costruire una CASA.
 2. Fondamenta, struttura, tetto...
 3. Fondamenta = scavo, armatura, confine...; Struttura = creazione, getto di cemento...; Tetto = sostegni...
 4. Preparare l'attrezzatura, trasportare il materiale...